

SENADO

DIRECCION GENERAL LEGISLATIVA

SECRETARIA

XLVa. LEGISLATURA
PRIMER PERIODO

COMISIÓN DE ASUNTOS INTERNACIONALES

DISTRIBUIDO Nº 327 de 2000

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

JULIO DE 2000

EMBAJADOR SAMUEL LICHTENSZTEJN TESZLER

Audiencia con motivo de haber sido designado
Embajador Extraordinario y Plenipotenciario
de la República ante los
Estados Unidos Mexicanos

****

Versión taquigráfica de la sesión
del día 27 de julio de 2000

ASISTENCIA

PRESIDE	:	Senador Juan Adolfo Singer
MIEMBROS	:	Senadores Alberto Couriel, Reinaldo Gargano, Pablo Millor y Carlos Julio Pereyra
CONCURRE	:	Secretario del Senado, Hugo Rodríguez Filippini
INVITADOS ESPECIALES	:	Señor Embajador Samuel Lichtensztejn y señora Directora de Relaciones Institucionales de la Cancillería, Ministro Consejero Marta Echarte
SECRETARIA	:	Reina Frías
AYUDANTE	:	María Cecilia Fernández

****

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 17 y 39 minutos)

-Tenemos el agrado de recibir al contador Samuel Lichtensztejn, quien ha sido designado Embajador de la República Oriental del Uruguay ante México.

En la Legislatura pasada se adoptó como práctica que los Embajadores designados concurrieran a la Comisión de Asuntos Internacionales del Senado...

SEÑOR COURIEL.- Quiero aclarar que los Embajadores concurrían antes de ser designados.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por mi parte, quiero agregar que en la Cámara de Representantes, en algunas ocasiones, lo hacían después de ser designados y antes de asumir su función. Considero que sería una buena práctica que concurrieran a esta Comisión antes de ser designados. Además, como Presidente de esta Comisión enviaré una nota al respecto al señor Ministro de Relaciones Exteriores. Incluso sería de una buena práctica que en los casos en que se requiriera de la venia del Senado para la designación, el futuro Embajador concurriera antes a esta Comisión.

Hechas estas consideraciones, le damos la palabra al señor Embajador.

SEÑOR LICHTENSZTEJN.- Esta práctica me pareció necesaria dentro de los trámites que naturalmente se acostumbran en el Parlamento ante la designación de diplomáticos en el exterior. Tanto es así que la semana pasada concurrí a la Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Representantes cumpliendo con esa misión. Por otra parte, considero que mi presencia en esta Comisión es aún más importante ya que es aquí donde nace la venia que ya está concedida.

En el día de hoy concurro para manifestar algunas ideas relacionadas con mi designación y mi presentación en México.

No hay ninguna duda de que para nosotros este país implica una situación particular por varias cuestiones. En primer lugar, hay una expectativa muy grande –esto lo he podido comprobar a través de vinculaciones con grupos exportadores, de industriales y sectores agropecuarios- por las perspectivas que México ofrece, más allá de lo que hoy significa el comercio con ese país, en cuanto a las posibilidades de colocación de productos, aprovechando el convenio aprobado recientemente.

Hemos conversado con algunos sectores sobre estas expectativas en la parte comercial, que es un aspecto importante dentro de la misión, ya que el país debe considerar la apertura de mercados. Estas expectativas nacen a partir de las ventajas que implican estos convenios bilaterales, pero también previéndolas como algo más permanente, con una búsqueda de mercado que no sea ocasional o compensatorio de otro que eventualmente puede caer en un momento dado,

como es el caso de Brasil. Es necesario tratar de afirmar o afincarse con mercados que puedan tener una cierta permanencia.

La perspectiva comercial es importante y no es el único aspecto al que me voy a referir en relación con México. No obstante, tanto las expectativas del Présidente de la República como las necesidades que el país plantea, obligan a mirar a México con una visión en la que el comercio tiene un papel importante. Esto es así considerando una relación bilateral u otra que México pueda establecer con el MERCOSUR a través de convenios posteriores. También es verdad que México, al ser parte integrante del NAFTA, representa un punto de entrada a la vinculación que se pueda tener con otros países como Estados Unidos y Canadá. También es de destacar la importancia de México en Centroamérica y hemos estado hablando con el señor Presidente de la República en cuanto a la posibilidad de reunir a los Embajadores uruguayos en esa zona para encarar una labor más conjunta. El hecho de que México va a ser sede del ALCA en el último período donde supuestamente se cerrarían las tratativas de esta transacción –entre el año 2003 y 2005- es muy importante. Actualmente la sede se encuentra en Miami, luego se trasladará a Panamá y finalmente quedará en México. Por esta razón, este país va a ser sede durante el período en que me encuentre al frente de la misión. Esto es muy importante cuando se hacen negociaciones de esta naturaleza.

Por varias razones, como son el crecimiento de México, las perspectivas del sector exportador uruguayo, todo lo que implica el relacionamiento externo de México a nivel internacional y lo que el Uruguay tiene como perspectiva en cuanto a dicho relacionamiento hacia el MERCOSUR y el ALCA, incluyendo los acuerdos que ese país ha realizado con Centroamérica –que también forman parte de este panorama- y el hecho de que México sea sede del ALCA en un futuro, lo convierte en un punto significativo para la política exterior uruguaya en lo comercial y en lo político. Digo esto porque estas negociaciones siempre están de alguna manera trabadas o vinculadas entre sí.

Nos consta, además –los que hemos vivido en México lo sabemos-, que hay allá una colonia muy grande de uruguayos. En la reunión de la Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Representantes me hicieron una pregunta precisamente en torno de cuál era la política que pretendíamos hacer con respecto a los uruguayos en México, donde normalmente existen actividades vinculadas a las efemérides nacionales. Creo que hay un potencial muy grande en distintos sectores y esas personas pueden reunirse en torno a objetivos más precisos. Por ejemplo, existe todo un sector vinculado a la cuestión científico-tecnológica universitaria con el que se pueden establecer acuerdos. Creo que la Universidad de la República los ha mantenido en el pasado y se pueden incrementar. También existen sectores empresariales que son menos conocidos en el Uruguay, pero que desde hace largo tiempo han vivido en México desde la década del 60 e incluso del 50 y que podrían ser puntales, puntos de apoyo para una reflexión en torno a las necesidades en materia comercial y a las posibilidades

que, no solo a nivel de sus intereses particulares sino del interés uruguayo pueden existir si nos conectamos con ellos.

En la parte cultural hay una larga tradición de vinculaciones con México. Hay conjuntos teatrales y musicales que han ido allá y, a su vez, existe en ese país una tradición cultural sumamente interesante para el Uruguay. Todo este panorama se enmarca en un contexto limitado por razones financieras, porque no es fácil movilizar gente de México a Montevideo y de Montevideo a México. Sin embargo, por distintos medios que no son necesariamente gubernamentales –me refiero al ámbito privado y semiprivado, así como a organizaciones universitarias, educativas, etcétera- hay un flujo bastante continuo; inclusive, el apoyo que se pueda lograr a través de la Embajada es sumamente importante.

Creo que la importancia de México aumenta bastante con una noticia que acabo de recibir y que la doy como una versión preliminar porque no me animo a decir que es definitiva, y es que el Presidente electo Fox estaría visitando el Uruguay en el mes de agosto. Creo que sería la primera visita que estaría realizando en Sudamérica. En ese carácter, dicha visita tiene una importancia muy grande, y manifiesta que ha habido tanto en el período anterior del doctor Sanguinetti como en el actual, una vinculación muy estrecha y muy buena con México. Esto sucedió tanto con Zedillo en el pasado como con el propio Presidente electo Fox que ya ha tenido sus conversaciones con el doctor Batlle con motivo de eventos internacionales.

De modo que estos aspectos sin ninguna duda cobran gran influencia. Hay una gran expectativa –yo lo siento personalmente- de muchos sectores en el sentido de que piensan que México, más allá de lo que pueda representar en primera instancia, puede ofrecer lo que hoy se requiere de una representación, que sin descuidar aspectos políticos y culturales y la vinculación con la comunidad uruguaya y de los países vecinos, representa el tema comercial, que para nosotros resulta fundamental.

La Embajada no es grande en términos de una proporción de comercio que hoy representa en su conjunto importaciones y exportaciones de alrededor de U$S 80:000.000, pero que viene siendo superavitaria para el Uruguay en función de lo que ha sido este aumento de la exportación de ganado en pie, sobre todo en la parte de vacas lecheras, de Holando, y también de la posibilidad ovejera así como de los propios frigoríficos que han participado. La industria láctea ha aumentado sin ninguna duda su participación y ya hay una promoción de ciertos productos en el mercado mexicano. Los cueros tienen también un lugar particularmente importante en el comercio con México y existen por lo menos 100 exportadores –con los cuales he tenido algún contacto- que comercian con este país y he notado un gran interés, sobre todo en la industria textil, por razones de que México ha desarrollado mucho la maquila y la industria textil tiene al mercado norteamericano como un punto de salida de sus productos. A veces, aunque parezca paradójico, el mercado interno queda descuidado, es decir que no está

cubierto plenamente. De esa manera, hay productos del exterior que entran a competir bien, precisamente por esa situación particular que implica que mucha industria textil mexicana está más volcada a la exportación a Estados Unidos y no tanto hacia el mercado interno. En conversaciones con los propios industriales me han dicho que eso representa situaciones que hoy por hoy permiten ya cubrir la cuota que existe, e inclusive superarla. Quiere decir que la aprobación del convenio es muy positiva porque la ampliación en muchos casos permite más que duplicar las exportaciones del año pasado en algunos rubros, sobre todo de tejidos y en algunos casos de vestimenta. En lo que se refiere a vinos, existe una necesidad que considero importante. Estando en México me llamaba mucho la atención el hecho de que en los supermercados, los vinos se clasifican por países, y Uruguay no tenía ni tiene su lugar, a pesar de que nuestros vinos tienen las bondades que conocemos. Además, creo que en materia de precios son realmente competitivos. He evidenciado que existe interés de empresas uruguayas de vinos por ingresar al mercado mexicano. Es claro que se trataría de una apertura pequeña, pero lo importante es ubicar la marca y, sobre todo, colocar el tannat como expresión de producto típicamente uruguayo. Pienso que, eventualmente, ahí hay un nicho de mercado que podemos abordar. Además, debemos tener en cuenta que se trata de un país que, extrañamente, consume poco whisky, lo que hace posible que haya una perspectiva de crecimiento en el consumo de vino.

Nuestra Embajada cuenta, como es lógico, con un Embajador, un encargado de la parte comercial del Ministerio de Economía y Finanzas, un Ministro Consejero -que ahora será sustituido por un Secretario de Tercera, con motivo de la renovación de cargos-, y un Cónsul, además de dos funcionarios administrativos. Pienso que no se debe apuntar a aumentar ese grupo ahora, sino cuando se comience a dar un crecimiento. Me parece que las expectativas que requiere y se plantea el grupo exportador están basadas en las posibilidades de que ese flujo aumente y, por tanto, las necesidades de una Embajada mayor están sustentadas en la viabilidad de una masa comercial bastante más importante.

El comercio con México se ha venido viabilizando en mayor medida y ha habido una liberalización –por lo menos, así lo señalan los exportadores-, más allá de algunos inconvenientes paraarancelarios que se plantean. La apertura comercial en México se ha hecho evidente, clarísima y hay grandes posibilidades de penetrar en el mercado sin los obstáculos que se planteaban en el pasado. Creo que en todo esto radican las expectativas que siento que el sector exportador uruguayo tiene.

Para darles una idea de la expectativa generada, puedo decir que la Cámara Mexicana Uruguaya citó a los exportadores –faltaron muchos, por distintos motivos, pero de los cien que hay asistieron cincuenta- para conversar sobre las posibilidades de apoyo que podía dar la Embajada a las exportaciones. Las mismas están basadas, sobre todo, en algunos bancos de datos e informaciones logísticas en materia comercial. Esta información hay que tenerla en

cuenta previamente a realizar un viaje, a fin de lograr un contacto personal con el representante comercial de una empresa, supermercado o cualquier otra actividad. Pienso que, a esta altura, México debe tener una base informativa muy amplia. A modo de ejemplo puedo decir que estuve averiguando algo en relación con el tema del Aeropuerto, y en el periódico aparecía toda la información de Trivasa con su balance financiero. Como se verá, actualmente las empresas aparecen con frecuencia en la prensa, y seguramente también brindando información que se puede adquirir, no sólo en materia de licitaciones sino también en la compra y venta de productos y servicios.

En México hay empresas que se han instalado bajo formas comerciales muy novedosas, utilizando una especie de zona franca y teniendo un acceso muy directo al mercado a la primera demanda, o sea tratando de evitar un poco el problema que implica el traslado y el tiempo de transporte. Sin embargo, en este caso se trataría de escalas bastante mayores que las que los exportadores uruguayos pueden alcanzar. Algunos exportadores no dejan de pensar en la posibilidad de entrar en una especie de "joint ventures" con otras empresas, para empezar a funcionar sobre la base de una estructura mixta en México. De hecho, esto se da en la parte comercial, donde la vinculación se hace muy estrecha y vinculada a ese tipo de esquema.

En materia de inversiones mexicanas en Uruguay, todavía no ha habido grandes experiencias, salvo –quizás-, la firma que mencionaba en relación con el Aeropuerto, que formaba parte de un consorcio. Recientemente supe del interés de uno de los hombres más ricos de América Latina, en realizar inversiones en Uruguay, aunque todavía no conozco bien en qué áreas quería ingresar. Tengo la impresión de que hay inversores mexicanos dispuestos a buscar mercados emergentes en el exterior, si bien todavía no sé la naturaleza de las actividades que podrían abarcar. Llegado el caso, sé que la capacidad de México de participar en emprendimientos en el Uruguay puede ser bastante clara. Al respecto, hubo intereses muy concretos. Una de las empresas lecheras más importantes de México se interesó en CONAPROLE, pero ha quedado a la expectativa de lo que ocurra.

Como se verá, el interés por las inversiones en el mundo actual es mucho más abierto; ya no es una información cerrada el hecho de que las empresas se interesen por invertir en lugares donde sienten que, efectivamente, pueden participar con cierta facilidad.

En cuanto a lo político, nos encontramos en una etapa muy particular, ante un desafío político difícil de valorar. En el día de hoy, el señor Presidente de la República me entregó las credenciales y, hablando con él, le dije que había tomado conocimiento de que el Presidente Fox había ido a la casa del líder Cárdenas, en un acto que no era conocido en México. En ese país, los Presidentes electos no concurren a dialogar con los sectores opositores buscando un cierto apoyo a lo que pudiera ser una política, no de coalición sino de

asociación. Este es un gesto que ha sido tomado muy en cuenta por el sector político mexicano, porque es algo nuevo y distinto en ese campo, sobre todo porque no se fue a hablar con el partido que había salido segundo, sino con el que resultó tercero. Le interesaba particularmente entrar en contacto con un sector que no deja de tener su importancia, dado que, entre otras cosas, ese partido ganó en el Distrito Federal, sector muy importante de México.

En materia de programas económicos, es muy difícil conocer si hay algún elemento nuevo. Lo único que surge es el interés por parte del Gobierno electo mexicano, de relacionarse con los países del MERCOSUR. Pienso que, sin ninguna duda, el viaje que realizará a Uruguay será muy significativo en ese sentido. Quizás se apunte a apoyar a la pequeña y mediana empresa, que ha sido el "leitmotiv" del Presidente Fox desde que era Gobernador en el Estado de Guanajuato. De pronto, se podría utilizar el sistema bancario para apoyar a la pequeña y mediana empresa, pues ese ha sido su esquema de trabajo.

Desde el punto de vista real, nos encontramos ante un país cuyo sistema político tendremos que enfrentar con una perspectiva muy distinta, sin lugar a dudas más democrática, ya que existe una pluralidad de posiciones a nivel parlamentario, que hará que muchas veces no se logren las mayorías para determinados temas.

Por otro lado, el Presidente electo aparentemente está abriendo un amplio campo de diálogo al entrar en contacto con opositores que participaron de la reciente elección. Sin duda, esto genera algo que debe ser bien valorado, porque habrá un recambio de elencos. Tradicionalmente, el Partido Revolucionario Institucional -PRI- tenía una continuidad en México, y ahora aparecen figuras nuevas, algunas venidas de otros partidos y otras completamente nuevas, es decir, sin experiencia previa.

Por lo tanto, existe una interrogante que no se va a poder develar hasta que comience a funcionar el Gobierno propiamente dicho.

En fin, estas son algunas consideraciones generales y estoy dispuesto a responder a todas las preguntas que deseen plantear los señores Senadores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me parece muy interesante la exposición que hizo el señor Embajador y quisiera poner el acento en el plano comercial, en un punto que el contador Lichtensztejn mencionó de pasada, pero que a mi juicio es muy relevante.

En el Uruguay no hay una gran tradición exportadora fuera de lo que es el sector agrario, es decir, frigoríficos, lanas y, dentro de éstas, lo que tiene que ver con los tops. El contador Lichtensztejn habló de cien empresas que están vinculadas a exportaciones en México y, sin mirar la lista, me atrevo a decir que las tres cuartas partes de éstas tienen una experiencia exportadora reciente. Ahí se plantea lo que podríamos denominar un cuello de botella u obstáculo, aunque es posible que empresas pequeñas puedan entrar en algún rubro, nicho o "nichito"

–dicho sin ninguna connotación peyorativa- a exportar a empresas grandes, que son las que están bien organizadas en países importadores como México. En cuanto a las empresas pequeñas y medianas, en la mayor parte del mundo no tienen experiencia importadora y siempre prefieren comprar en el mercado, o sea, en la plaza, porque no tienen que hacer trámites de importación ni abrir líneas o cartas de crédito, operativa que en cualquier lugar genera complicaciones. Por lo tanto, me parece que el Uruguay necesita que las empresas que tienen ánimo, posibilidades, vocación o motivación exportadora, comiencen a abordar la posibilidad de establecer nexos como en el caso citado. Algunas empresas tienen una operativa en Zona Franca, pero también podrían asociarse cinco o diez empresas del mismo rubro, para establecer en México una sociedad que se encargue de importar sus productos para después venderlos en plaza en dicho país. Sin duda, este camino abriría posibilidades inmensas. Me parece que todo el apoyo que se pueda dar desde la Cancillería –en este caso, desde la Embajada- para ese tipo de actividad es muy importante, ya que eso no rige solamente para México sino para cualquier parte del mundo.

Personalmente, la experiencia que tuve en el área comercial la viví con mucha claridad y pienso que, en ese sentido, el país está enfrentado a un reto muy grande en materia para posibilitar el aumento de las exportaciones de empresas pequeñas y medianas, que son las inmensamente mayoritarias en el Uruguay.

Esa es la consideración que quería dejar sentada en esta reunión, porque sé que estoy sembrando una semilla en terreno fértil.

SEÑOR COURIEL.- Quiero expresar que ya votamos esta designación con beneplácito. Se trata de una personalidad uruguaya, acá y en América Latina, de un economista de primerísimo nivel que, seguramente, va a poder ayudar al país a atender la problemática de una Embajada no menor porque, sin duda, México es de los países más relevantes; aunque geográficamente lejos, con una potencialidad enorme para el Uruguay. Sin embargo, se va a encontrar con un desafío muy grande, porque la nueva situación política es muy difícil para una Embajada en México. Se trata de un desafío enorme, ya que después de que un partido está setenta años en el Gobierno y tiene un poder inmenso, es muy difícil aceptar que haya perdido. ¿Qué significa esto? Honestamente no lo sé, pero pienso que es un desafío muy grande el encontrar los canales, las rutas, las vías para llevar a cabo una representación adecuada a las circunstancias. De todas formas, el señor Embajador tiene una experiencia muy grande por haber vivido muchos años en México, y eso le va a facilitar poder cumplir con su función.

A mi entender, en el período pasado se realizó una política muy "mercosuriana" desde el punto de vista de América Latina y, por las manifestaciones del señor Presidente de la República, se camina mucho más hacia expresiones "alquistas", que tienen más que ver con el ALCA que con el MERCOSUR. Ese es otro desafío, sin duda nada sencillo, porque estar en México

es como un puntal para el Presidente del Uruguay, que entiende que la prioridad del ALCA es muy alta y le da mucha trascendencia al tema. Por lo tanto, existe acá otro desafío que para la Embajada uruguaya en México es nuevo.

Sin duda, la capacidad de Uruguay para exportar es muy relevante. Recuerdo que siempre se decía que en México los lácteos y los textiles tenían una chance enorme. Hay problemas de competitividad no sencillos, para el caso del Uruguay, y por lo menos quiero tener el recuerdo de que, en mi criterio, el Embajador era uno de los economistas que más conocimiento tenía sobre la política cambiaria. Aclaro que no le estoy pidiendo absolutamente ninguna opinión, pero insisto en que, a mi entender, existe una dificultad de competitividad y es mi deseo que la capacidad de relacionamiento pueda salvar esta instancia.

De manera que, con mucho gusto, he votado este nombramiento.

SEÑOR PEREYRA.- Comparto las apreciaciones que ha realizado el señor Senador Couriel y me parecía que, por la valoración que todos hemos hecho de la muy importante exposición del señor Embajador, no era suficiente con que le diéramos nuestro asentimiento. En este sentido, entiendo que este nombramiento tiene una especial relevancia, por tratarse de un hombre de muy vasta actuación en el país y dejo de lado la identidad con su profesión, para señalar el alto aporte que ha hecho a la cultura uruguaya, desde todos los cargos que ha desempeñado, desde el Rectorado de la Universidad hasta el Ministerio de Educación y Cultura.

Naturalmente, la diplomacia tradicional forma parte ya en un plano distinto al de hace algunos años y estamos seguros de que, por los conocimientos que tiene, esos aspectos van a ser motivo de su especial preocupación, pues son temas que por lo general se dilucidan en el ámbito de organizaciones regionales o mundiales. En la parte de la nueva diplomacia, que refiere a los aspectos comerciales, hemos oído muy buenas exposiciones del señor Embajador. Pero insisto en lo que es vital para el conocimiento de los pueblos y para asiento de una buena relación, que es el ámbito cultural y, en ese caso, creo que se ha erigido en un excelente representante, ya que se trata de un intelectual de gran trayectoria en el país.

Quería expresar mi satisfacción, entonces, por contribuir con mi voto a la anuencia parlamentaria.

SEÑOR LICHTENSZTEJN.- Agradezco las palabras de los señores Senadores, tan expresivas y que tanto aliento me dan, por provenir de gente amiga, más allá de los cargos que tienen.

Hay una tendencia en México a la concentración económica, que es enorme, aunque menos notoria, porque el supermercadismo se ha venido desarrollando con gran fuerza y nunca existió, salvo en los sectores marginales, lo que nosotros llamamos almacenes, en donde se surtiera la clase media en el Uruguay. Creo que cuando se exporta es necesario, de alguna manera, concentrar esfuerzos, porque ya no se trata más –y creo que esto está en el espíritu de lo que

dice el señor Presidente- de hacer una expedición o incursión personal, que algunos pueden hacer porque tienen vinculaciones y en esos casos efectivamente funcionan, pero en la práctica funcionan las grandes organizaciones que están ligadas a las grandes organizaciones de allá. Cuando se piensa en las pequeñas y medianas industrias uruguayas, en razón de que las escalas en México superan en mucho a las de nuestro país, es fácil concluir que tienen que buscar alguna forma de asociación para entrar al mercado en mejores condiciones, no solamente porque elaboran productos de calidad, sino también porque diversifican ofertas.

Sobre la cuestión cambiaria, veo una situación muy favorable para el Uruguay. En este sentido, voy a dar un ejemplo, nada más. Uruguay ha venido teniendo una inflación menor al 10 % en los últimos tres años y hace tres años teníamos un tipo de cambio igual al de México, que estaba en 9,30. En la actualidad en el Uruguay está por encima de 12, mientras que en México sigue en 9,30. Sin embargo, ese país tiene una inflación de más del 10 %; entonces, México está mucho más aferrado a un tipo de cambio que podríamos llamar "sobrevaluado". Este fenómeno ha hecho posible que las oportunidades exportadoras de los países con problemas de competitividad se vean mejoradas, porque su tipo de cambio favorece la compra de productos extranjeros, sin ninguna duda. Si esta política se mantendrá o no, es difícil saberlo, porque México tiene hoy lo que ellos han llamado un "blindaje financiero"; tienen cerca de U$S 50.000:000.000 a su disposición, con una reserva internacional de U$S 30.000:000.000, en la idea de pretender enfrentar cualquier tipo de huidas de capital, fugas, etcétera. No hay, aparentemente, intención de modificar el tipo de cambio; además, es un ancla que tiene mucho que ver con la inflación, porque para bajarla se mantiene el tipo de cambio y eso permite el ingreso de productos más competitivos, lo cual, sin ninguna duda, se va a reflejar en una tendencia a una inflación de menos de un dígito, que es lo que está buscando México y todavía no ha logrado. No sé si esta situación se mantendrá; aparentemente, no hubo ninguna discusión sobre este tema en todo el proceso electoral. Pero no da la sensación de que haya voluntad de modificarla mayormente; el balance de pagos permite soportar esta situación, quizás por algunos años más. Lo cierto es que sobre esa base los exportadores uruguayos se encuentran con que todavía pueden entrar a ese mercado, que además es un mercado que se abre porque se está encareciendo mucho. México es un país que siempre ha tenido muchas oscilaciones cambiarias y en su momento había tenido productos mucho más baratos que el Uruguay, pero ahora se encuentra con que está a una escala bastante alta, es decir que su poder adquisitivo se ve enfrentado a una situación de inflación todavía relativamente alta pero con un tipo de cambio fijo, que necesariamente cambió con motivo de las elecciones, en que se alteró un poco.

No sé cuánto duran las coyunturas, porque muchas veces hablamos de coyunturas y terminan siendo estructuras más o menos permanentes, pero de todas formas esto es lo que está posibilitando que muchos sectores estén entrando bien o relativamente bien al mercado mexicano y quizás –no me animo a

decirlo plenamente- no se esté usando todavía con toda la fuerza debida, en el sentido de que hay una perspectiva bastante grande.

Insisto en que hay que ir pensando en asociaciones de empresas para vender al exterior, y no solamente en empresas individuales, que a veces tienen hasta el problema del pasaje para viajar. Estos problemas se solucionan con la conformación de un "pool" de empresas que actúen en conjunto. De manera que las empresas tendrán que tomar conciencia de esta realidad, más allá de las que tienen fuerza por sí solas, como CONAPROLE, los frigoríficos, etcétera.

El otro tema, todavía no es un problema para el Uruguay, pero llegado el momento puede haber cambios. Por ahora, la cuestión cambiaria es favorable al Uruguay en la relación con México, transitoriamente.

En cuanto a los aspectos culturales, quiero decir que soy muy consciente de su importancia. En México hay muchos uruguayos que han tenido una gran influencia en el teatro, en la música, etcétera, y ya de por sí han generado una corriente que funciona a veces por las propias empresas que actúan en el medio. De todas maneras es importante inculcar lo que es Uruguay porque, a pesar de tener un espíritu latinoamericano, dado que abrieron las puertas con toda generosidad al exilio como en su momento lo hicieron los españoles, lamentablemente la educación mexicana no permite que se conozcan estos países y mucha gente confunde Uruguay con Paraguay y no sabe dónde está. Solamente se tiene información por el fútbol y por algunos jugadores que todavía hacen goles, así como por algunos escritores en algunos sectores de la sociedad. En definitiva, creo que es importante elevar el aspecto cultural y, en ese sentido, hay algunas iniciativas que habrá que considerar. A ese respecto, hubo quienes se interesaron en propiciar que los hijos de uruguayos, que también se van alejando de este país por razones naturales, tuvieran acceso a información en materia histórica y geográfica del Uruguay. Además, hay gente preparada en México como para que la Embajada diera una cobertura, siempre que ANEP aceptara los títulos de esas personas, a fin de constituir una escuela para formación de hijos de uruguayos.

SEÑOR GARGANO.- No quiero dejar pasar la oportunidad de desearle éxito en la gestión que va a emprender, aunque ya lo había hecho personalmente. Creo que va a un país que tiene un inmenso potencial y tampoco sé qué derrotero va a tomar la política económica y social, pero tiene más de cien millones de habitantes y treinta millones fuera de fronteras, que es otro elemento a considerar. La situación económica actual de ese país es totalmente distinta a la que tenía hace seis años, con un precio del petróleo de casi U$S 30, que constituye la principal fuente de sus exportaciones. Entiendo que existe la oportunidad de desarrollar allí políticas en todos los planos pero, fundamentalmente, en aquello que tiene mayor importancia para nosotros en este momento, es decir, en lo que tiene que ver con la expansión permanente del comercio y no simplemente coyuntural, que se deja después de determinado tiempo. Curiosamente, a pesar de ser una país agrícola,

México importa una enorme cantidad de productos agrícolas. Quienes hemos estado en el Parlamento Latinoamericano sabemos esto por el trabajo que hemos hecho con la gente de ese país durante años. Entonces, debemos tener la capacidad de convencerlos a través de las ofertas que podamos hacer en cuanto a que podemos abastecerlos, por lo menos, en algunos rubros. Obviamente, lo nuestro siempre será pequeño porque, por más esfuerzos que se hagan en todos los planos, un mercado como ese ofrece oportunidades fundamentalmente a los gigantes que tiene al lado. Sin embargo, también se puede desarrollar una política creativa e intensa que nos dé algunas posibilidades de mejorar nuestra situación.

Sólo me resta desearle buena suerte.

SEÑOR LICHTENSZTEJN.- Creo que vale la pena referirse a algunas preocupaciones que manifestaron en forma reiterada, respecto a qué sucedería con las ventajas bilaterales que ha tenido Uruguay hasta ahora y si el MERCOSUR llegara a realizar un convenio definitivo con México. En primer lugar no creo que los acuerdos bilaterales sean para toda la vida, pero si de algo sirven estos es para asentar mercados definitivamente. Es decir que no hay que pensar que cualquier acuerdo futuro elimine esas ventajas; las oportunidades que se brindan en un momento dado son para ganar mercados nuevos. Trasmito esta preocupación porque creo que valdría la pena que esto fuera discutido. Me animo a decir que Uruguay tiene que aprovechar al máximo las ventajas pero no para ganar un mercado en el 2000 ó 2001 y perderlo en el 2003, sino para asentarlo en forma más o menos permanente. Además, esto forma parte de la diversificación del mercado que se necesita. Una de las cosas que ha quedado clara es que cuando hay concentración de mercados en el comercio exterior, siempre se corre peligro. México es consciente de eso y por ello está abriendo con mucha fuerza el mercado asiático. A su vez, está interesado en América Latina no porque tenga la intención de desplazar a Estados Unidos sino para tener una contraparte significativa en materia comercial, ya que depender en un 80% ó 90% de un solo mercado lo transforma en un país muy vulnerable, como hemos visto recientemente nosotros.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos mucho la presencia del señor Embajador y, en nombre de la Comisión y en el mío personal, le deseo el mayor de los éxitos por el país y por usted mismo.

(Se retira de Sala el señor Embajador Lichtensztejn)

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Así se hace. Es la hora 18 y 31 minutos)